



eip-agri
AGRICULTURE & INNOVATION

Neueinsteiger in der Landwirtschaft: Wege zu einer selbständigen landwirtschaftlichen Existenz

Neueinsteiger in der Landwirtschaft haben eine Reihe von Hürden zu überwinden, wie der Zugang zu Boden, zu Arbeit und zu Kapital. Chancen und gesetzliche Rahmenbedingungen variieren sehr stark zwischen Ländern und Regionen. Die im Folgenden kurz vorgestellten Einstiegsmodelle sollen Anregungen für Neueinsteiger und ihre potenziellen Unterstützer geben.

Konzepte für den schrittweisen Neueinstieg

Das Karriereleiter-Modell | Der stufenweise Einstieg in einen bestehenden Betrieb.

Wie z.B. in der neuseeländischen Milchwirtschaft üblich, steigt ein Junglandwirt zunächst als Arbeiter oder Herdenmanager in einen Betrieb ein, kann zum Vertrags- oder Akkordmelker aufsteigen und später als so genannter Share milker nach und nach eigene unternehmerische Verantwortung übernehmen. Für seinen Einsatz beim Melken und Herdenmanagement erhält ein Share milker einen bestimmten Anteil an den Erlösen oder am Gewinn, abhängig davon, wie viel er an Arbeit, Milchkühen, Betriebsmitteln und Maschinen in den Betrieb einbringt. Diese Art einer Karriereleiter kann stufenweise bis zum Besitzer eines eigenen Betriebes führen.

Bodennutzungskooperationen | Ein allgemeiner Begriff (engl. Land Partnerships) für Formen der Zusammenarbeit zwischen Bodeneigentümern und Personen, die Nutzfläche für einen landwirtschaftlichen Betrieb oder ein anderes Unternehmen im Ländlichen Raum benötigen.

Bewirtschaftungsverträge | Ein Landwirt überträgt einen Teil oder seine gesamten betrieblichen Arbeiten an einen Lohnunternehmer. Dieses Modell wird oft gewählt, wenn ein Betriebsleiter sich schrittweise oder vollständig aus der aktiven Bewirtschaftung zurückziehen möchte, aber die unternehmerische Verantwortung (noch) nicht abgeben will.

Teilbau (Share farming) | Kooperationsform, bei der die beteiligten Parteien offiziell rechtlich selbständig und voneinander unabhängig ihre Betriebe führen, aber bei der Bewirtschaftung ihre Ressourcen gemeinsam nutzen: Land, Maschinen, Arbeit, Gebäude und technische Einrichtungen, Tierbestände sowie Fachwissen. Der Ertrag wird entsprechend des jeweiligen Einsatzes unter den Partnern aufgeteilt.

Gemeinschaftsunternehmen | Partner bringen ihre Ressourcen und Fähigkeiten in ein neues gemeinsames Unternehmen (Joint venture) ein; typischerweise Kapital von einer Seite und Arbeitskraft sowie Know how von der anderen. Häufig wird der Partner, der die Arbeit einbringt, auch im gemeinsamen Betrieb angestellt bzw. leitet den Betrieb.

Junior-Senior-Partnerschaft | Ein Neueinsteiger arbeitet mit einem erfahrenen niedergelassenen Landwirt zusammen, der einen qualifizierten Mitarbeiter benötigt und/oder längerfristig auf der Suche nach einem Nachfolger ist. Dieses Konzept hat dort seine Vorteile, wo ein Landwirt ohne familiären Hofnachfolger wünscht, dass sein Hof bzw. Betrieb nach seinem Ruhestand weitergeführt wird und hohe Boden- und Pachtpreise andere Formen des Neueinstiegs erschweren. Vertraglich kann eine solche Art des Einstiegs und der späteren Betriebsübernahme auf verschiedene Weise geregelt werden (z.B. auch durch Adoption).

Inkubatorgestützte Neugründung | Unternehmen oder Organisationen, deren Ziel die Förderung von Neugründungen von Unternehmen ist, unterstützen aktiv die Neueinsteiger. Solche "Inkubatoren" bieten jungen Start-up-Unternehmen typischerweise Räumlichkeiten, Beratung und Unterstützung bei Planung, Finanzierung und Marketing an, aber in einigen Fällen auch Beteiligungskapital und Boden.

Das französische Netzwerk RENETA stellt beispielsweise Neueinsteigern über eine gewisse Zeit Nutzflächen zur Verfügung, auf der sie ihre Geschäftsideen in der Praxis ausprobieren können.

Neueinsteiger in der Landwirtschaft: Wege zu einer selbständigen landwirtschaftlichen Existenz

Neue Formen "grüner" Unternehmen

Sozialunternehmen | Ziel dieser Unternehmensform ist es, auf der Grundlage wirtschaftlicher Aktivitäten weniger Gewinne als vielmehr gesellschaftlichen Nutzen zu erzielen. Ihre Finanzierung beruht typischerweise auf einer Kombination aus Umsatzerlösen für Produkte und Dienstleistungen sowie auf Spenden und Fördergeldern öffentlicher Institutionen zur Vergütung gesellschaftlicher Leistungen.

 Neueinsteiger bringen in einigen Fällen ihre früheren beruflichen Erfahrungen in neue Betriebe ein, die auf innovative Weise wirtschaftliche und soziale Aktivitäten kombinieren.

Arbeitergenossenschaft (worker's cooperative) | In einer solchen Genossenschaft sind alle Mitarbeiter zu gleichen Teilen die Besitzer und leiten sie gemeinschaftlich. Alle Genossen steuern ihre persönlichen Ressourcen - im Regelfall ihre Arbeitskraft und eine Kapitaleinlage - sowie ihr Fachwissen und ihre persönlichen Fähigkeiten zum Geschäftserfolg bei.

 Mitglieder einer solchen Genossenschaft müssen über eine gemeinsame Vision, Teamfähigkeit und die Bereitschaft, sich basisdemokratischen Entscheidungsprozessen zu unterwerfen, verfügen. Das Konzept ist besonders für Initiativen der urbanen und peri-urbanen Landwirtschaft geeignet und ermöglicht ferner, aktive Landwirtschaft mit außerlandwirtschaftlichen beruflichen Aktivitäten zu kombinieren.

Unterstützung durch partizipative Konzepte

Solidarische Landwirtschaft | Ein von Verbrauchern und Landwirt(en) gemeinsam getragenes Finanzierungs- und Vermarktungssystem.

 Eine Verbrauchergruppe bezahlt pro Mitglied einen festen Jahresbetrag und finanziert damit die Erzeugung eines landwirtschaftlichen Betriebs. Im Gegenzug erhält jede Person einen entsprechenden Anteil der Produktion. In einigen dieser Betriebe ist die aktive Mitarbeit der Gruppe Teil des Konzepts, andere erweitern ihr Angebot durch zusätzliche Aktivitäten und Dienstleistungen, die Chancen für neue (Mit)Unternehmer bieten. Das Konzept führt zu besonders engen Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten und kann kleinen Familienbetrieben längerfristig eine auskömmliche Existenz sichern.

Crowd funding | Eine Möglichkeit, Start-up-Unternehmen durch kleinere Beträge einer Vielzahl von Geldgebern in Form von Spenden, Krediten oder Geschäftsanteilen zu finanzieren.

 Projekte und Geldgeber finden sich üblicherweise über web-basierte Plattformen.

Crowd sourcing |

Bei diesem Konzept geht es darum, eine Vielzahl von Menschen - üblicherweise Freiwillige - an den betrieblichen Aktivitäten zu beteiligen, um Arbeitskosten zu senken und/oder zusätzlich benötigte Arbeitskapazität einzuwerben. Konkrete Maßnahmen dieser Art werden meistens über das Internet - Plattformen oder soziale Netzwerke - organisiert.

Möchten Sie weitere Informationen?

Der Endbericht der Fokusgruppe "Neueinsteiger in der Landwirtschaft" gibt einen breiten Überblick über das gesamte Themenfeld sowie weitere Informationen zur Gruppe der Neueinsteiger, ihrem Umgang mit Hürden und Problemen beim Zugang zu Boden und Märkten, zu Beratung und Förderung und vielem mehr. Dem Bericht beigefügte Dokumente, darunter eines zum Thema Beratung und Förderung, informieren über Praxisbeispiele und weitere Details.

[Download des Endberichts](#)

[Alle Informationen auf einen Blick auf dem Informationsblatt zu Neueinsteigern](#)

[Kontakt zu Fokusgruppen-Mitgliedern aus 15 EU-Ländern über die Webseite der Fokusgruppe](#)

Kontakt: EIP-AGRI Service Point - Avenue de la Toison d'Or 72 - 1060 Brussels - BELGIUM

Tel +32 2 543 73 48 - servicepoint@eip-agri.eu - www.eip-agri.eu

Werden Sie Mitglied im EIP-AGRI-Netzwerk!

Mit der Anmeldung auf der EIP-AGRI-Website erhalten Sie Zugang zu Partnern für den fachlichen Austausch, zu Projekten, Ideen und Informationsquellen, die Ihnen helfen, Innovationen in Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Gartenbau voranzubringen.